

# Les enquêtes sur les pratiques restrictives du commerce et l'intérêt public

G.-F. Bain and J.-N. Wolf

Volume 35, Number 1, April–June 1959

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1001355ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1001355ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0001-771X (print)

1710-3991 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Bain, G.-F. & Wolf, J.-N. (1959). Les enquêtes sur les pratiques restrictives du commerce et l'intérêt public. *L'Actualité économique*, 35(1), 24–38.  
<https://doi.org/10.7202/1001355ar>

## Les enquêtes sur les pratiques restrictives du commerce et l'intérêt public

*La Commission sur les pratiques restrictives du commerce attire beaucoup d'attention de la part de ces économistes néo-libéraux pour qui l'État se porte garant du maintien d'une concurrence libre sinon parfaite. Néanmoins au Canada comme à l'étranger, de tels organismes ont souvent été attaqués non pas à cause de leur principe, mais en raison de leur fonctionnement.*

*On trouvera, dans les pages qui suivent, un examen critique du rôle de la Commission sur les pratiques restrictives du commerce rédigé par deux économistes qui ont eu l'occasion de contribuer à une des enquêtes de la Commission.*

Quelques jugements récents<sup>1</sup> semblent montrer que, pour ce qui est tout au moins de la Cour de justice, la fixation des prix constitue, en elle-même, une violation de la loi. Il est alors sans intérêt de se demander si un accord de fixation des prix a des effets économiques utiles ou, au contraire, dommageables.

Cependant, au Canada, une bonne partie de la lutte contre les ententes ne relève pas des tribunaux, mais de la Commission sur les Pratiques restrictives du Commerce. Cet organisme a récemment accordé beaucoup d'importance aux conséquences économiques des pratiques qu'elle étudie. Cette attitude implique que la Commission a dû accorder de plus en plus d'importance à la théorie et à l'analyse économique.

Nous soutenons que l'intérêt et l'utilité des données économiques sont considérables pour l'examen des cas soulevés par la Commission, mais que celle-ci ne les utilise pas convenablement. Nous allons chercher à voir, dans l'article qui suit, pourquoi la

1. En particulier, Howard Smith Paper Mills Limited vs la Couronne (1957), S.C.R. 403.

Commission n'a pu tirer de telles données l'usage qui s'impose. Il sera alors possible de suggérer d'une façon précise le rôle qui doit être dévolu aux observations relatives aux effets économiques des pratiques dites restrictives.

\* \* \*

La Commission doit, parmi ses diverses fonctions, examiner les données qui lui sont présentées par le Directeur des enquêtes et par les accusés, puis produire un rapport impartial. Ce faisant, la Commission joue, à peu de choses près, le rôle d'un juge d'instruction. D'ailleurs, l'organisation de la Commission répond, pour une part tout au moins, à la suggestion souvent mise de l'avant que la publication d'un rapport critique représente, en elle-même, une pénalité importante.

L'ancienne Commission sur les pratiques restrictives était, en effet, juge et partie, à l'occasion de la publication de ses rapports, et il était clairement nécessaire de recourir à un organisme impartial. La nouvelle Commission doit cependant estimer, à l'occasion de ses enquêtes, quel dommage ou quel détriment a encouru le public en raison des pratiques commerciales en cause. Cette responsabilité de la Commission soulève un important problème.

D'une part, les tribunaux ont, en effet, toujours soutenu que l'intérêt public exige la prohibition totale d'ententes relatives aux prix, tout au moins, chaque fois que les parties à de telles ententes dominent un marché déterminé. Dans ces conditions, les données relatives à l'existence ou à l'étendue du détriment causé au public n'ont vraiment pas d'importance, sauf pour ce qui est de la possibilité (encore non décidée) qu'il y aurait à utiliser de telles données pour déterminer le montant de l'amende, puisque le plafond fixé a été supprimé<sup>1</sup>.

Mais la Commission sur les Pratiques restrictives du Commerce n'a pas, semble-t-il, adopté cette interprétation. Elle a été disposée à examiner les renseignements d'ordre économique qui lui ont été

---

1. On a suggéré que l'étude des données économiques serait utile pour déterminer l'existence d'un accord de fixation des prix. Il est peu probable que cela soit important sauf lorsqu'il s'agit de savoir si la restriction de la concurrence est « indue », en ce sens qu'elle porte sur une section importante et relativement indépendante du marché. Pour ce qui est de corroborer la preuve documentaire de l'accord, l'analyse économique est coûteuse, encombrante, et peu concluante. La science économique semble pouvoir trouver une utilité plus grande dans les causes de fusion et de monopole.

fournis et à en apprécier la valeur. Les raisons de cette pratique ne sont pas claires.

Certains auteurs ont fortement suggéré que le ministre de la Justice établisse sa décision de présenter une cause devant le tribunal, à la suite d'un rapport de la Commission, dans lequel elle aurait évalué le détriment causé au public par tel ou tel groupe d'entreprises. Cela placerait cependant le Ministre dans la position de faire ou de ne pas faire appliquer le code criminel sur la base de considérations qui ne sont pas liées à la simple question pratique de savoir s'il est probable d'obtenir une condamnation<sup>1</sup>. Si donc le problème soulevé n'a pas encore reçu de solution, il est possible de soutenir qu'une telle politique serait incompatible avec la jurisprudence telle qu'on l'interprète habituellement.

On peut dès lors se poser la question suivante: dans les circonstances telles qu'elles ont été signalées plus haut, à quoi peut servir l'enquête que l'on chercherait à faire du détriment causé au public par certaines pratiques restrictives? Plusieurs possibilités peuvent être envisagées.

L'enquête détaillée de chaque cas limiterait la partie générale ou spécifique de la loi. L'évaluation, figurant au rapport, de l'étendue des dommages subis par le public modifiera, en outre, la force punitive du rapport. Il semble enfin que les nécessités d'une telle évaluation explicite auront éventuellement quelque effet sur le type de causes choisies au fin d'une enquête. La mesure dans laquelle de tels effets semblent devoir avoir une réelle valeur dépend du point de vue où on se place pour apprécier l'importance comparée de l'amende et du rapport, et la force comparée de ces aspects de la loi qui visent aussi bien à punir qu'à prévenir le délit.

Restons-en là pour ce qui est des raisons qui justifient l'évaluation du détriment causé au public. Il nous reste à voir de quelle façon le «dossier économique» va être établi et apprécié, et qui va l'établir. Nous croyons que, même si on peut imaginer et établir divers tests d'ordre économique pour apprécier le détriment causé au public, les difficultés de rassembler des renseignements statistiques sur lesquels on puisse se fier, et l'ambiguïté de tels renseignements, impliquent que, même en principe, les données

1. Il serait peut-être possible de contourner ces difficultés en basant les poursuites sur la section ad hoc de la loi sur les pratiques restrictives du commerce, plutôt que sur le code criminel.

d'ordre économique ne peuvent guère fournir que des preuves indirectes (*circumstantial evidence*) de l'existence ou de l'absence de dommages causés au public. Ceci veut dire que les Commissaires doivent faire preuve de beaucoup de raffinement dans l'analyse économique.

Nous soutenons aussi que, étant donné les difficultés qu'éprouve un individu qui n'a pas de poste officiel, à obtenir les renseignements statistiques acceptables, l'économiste qui veut demeurer objectif doit alors se limiter à présenter à la Commission un aperçu général de l'analyse qu'il a faite et le modèle des vérifications qu'il a mises au point; il doit préciser franchement les limites des renseignements dont il dispose et de ses méthodes d'analyse; il doit enfin suggérer de quelle façon les données nécessaires pourraient être rassemblées et analysées de manière à ce que son travail ait une précision suffisante<sup>1</sup>.

La plus grande partie du travail de rassemblement et de l'appréciation des données devra être fait — s'il est entrepris — par la Commission elle-même ou par son Directeur des recherches et des enquêtes. Si ce travail n'est pas entrepris, le «dossier économique» susceptible d'être présenté n'aura qu'une valeur extrêmement réduite. On peut se demander cependant si, à l'heure actuelle, le Directeur possède les ressources nécessaires pour de telles études ou s'il est disposé à les entreprendre même s'il en a le pouvoir. D'autre part, si la Commission peut entreprendre les études nécessaires, un travail de ce genre n'est guère compatible avec les responsabilités judiciaires qu'elle assume. Ceci est particulièrement vrai si l'on accepte le point de vue que le rapport de La Commission a une double valeur punitive et éducative. La Commission deviendrait alors un organisme d'enquête chargé de juger son propre travail. Or, l'établissement de la Commission, telle qu'elle existe de nos jours, a été précisément entrepris pour éviter ce dilemme.

1. L'enquêteur à titre privé ne peut exiger qu'on lui montre les documents nécessaires. D'autre part, il ne peut guère disposer des relations que le Directeur des recherches s'est ménagées dans d'autres industries. Ensuite, l'enquêteur non officiel est soumis à des contraintes de temps et de budget qui viennent d'une part de la durée de l'enquête officielle et d'autre part des hésitations possibles du défendeur à engager des fonds dans des travaux de recherches peu susceptibles de modifier la décision de la Cour. Enfin, l'enquêteur privé n'aura pas habituellement l'expérience pratique variée du Directeur des recherches. En regard de ces inconvénients, il ne dispose que d'un avantage: celui de pouvoir obtenir des renseignements officieux de la part des employés de la compagnie. De tels renseignements ne peuvent souvent pas être cités en Cour, si bien que même cet avantage a une portée limitée.

Le danger est donc réel que, dans ces conditions, l'analyse proprement économique du dossier soit laissée à un enquêteur sans position officielle. Il devra nécessairement présenter une analyse limitée et des données économiques imparfaites; la Commission pourra alors se réserver la tâche agréable de critiquer la présentation qui en est faite, et le Directeur ne jouera à peu près aucun rôle à ce stage de l'enquête.

Dans les pages qui suivent, nous chercherons à schématiser la théorie appliquée au type le plus commun des poursuites amenées devant la Commission: celui qui a trait aux ententes de fixation des prix. Nous essaierons de montrer à quelles difficultés on se heurte, lorsque l'on cherche à appliquer la théorie à un cas précis et réel. Nous montrerons ensuite, en utilisant l'exemple d'un cas précis, combien la Commission est loin de comprendre même la théorie qui est en cause, et donc ses applications. Nous montrerons enfin combien le travail de la Commission souffre de l'absence d'efforts sérieux d'entreprendre des recherches autonomes.

\* \* \*

Les effets dommageables des ententes pour fixer les prix peuvent être divisés approximativement en trois catégories:

a) ceux qui résultent de la modification dans la distribution des revenus, habituellement sous la forme d'un glissement en faveur des profits, mais parfois aussi en s'accompagnant d'un glissement en faveur de salaires plus élevés que la moyenne;

b) ceux qui résultent d'une distorsion de l'allocation optimale des facteurs de production envisagée du point de vue de la théorie statique de l'équilibre;

c) ceux qui viennent d'un ralentissement des forces dynamiques de progrès dans l'industrie mise en cause.

Chacune de ces catégories sera examinée à tour de rôle, encore qu'il soit nécessaire de souligner que le préjudice net doit être envisagé comme étant la somme algébrique des préjudices subis au titre de chaque poste (nous excluons ici quelques éléments de complication).

Dans le sens le plus strict, la possibilité d'un glissement dans le sens des profits à la suite d'une entente sur la fixation des prix,

est un phénomène de courte durée, si d'autres entreprises peuvent entrer dans ce secteur de la production. Compte tenu des modifications dans le niveau des affaires, la croissance anormale des profits n'apparaîtra au bilan que pour une période de temps limitée à la suite de l'accord de prix.

Des profits sur-normaux n'existent sur la longue période que dans l'hypothèse de l'impossibilité pour d'autres entreprises d'entrer dans le secteur en question. Sans doute le problème de déterminer ce qu'est le niveau normal des profits à long terme dans un secteur particulier est-il très difficile à résoudre. Au mieux, peut-on comparer les conditions existantes dans des secteurs connexes ou dans les mêmes industries appartenant à divers pays. Ici, cependant, comme ailleurs, on doit se méfier des dangers immenses qu'il y a à comparer l'incomparable.

Les difficultés d'évaluer les effets d'un accord de prix sur les salaires sont encore plus grandes, les relations étant éloignées et indirectes. Ce problème n'a d'ailleurs attiré que peu d'attention dans la littérature spécialisée.

Le problème de la mauvaise allocation des ressources, dans le contexte de la théorie pure et statique peut apparaître pour deux raisons. En premier lieu, tout accroissement de prix aura pour effet, *caeteris paribus*, de diminuer la demande totale, et donc la production des entreprises types. Ceci accroît à court et à long terme la capacité excédentaire de production.

La seconde raison, et de loin la plus importante, a trait à l'existence temporaire de profits supplémentaires à la suite de l'accord de prix: de nouvelles entreprises vont donc entrer dans le secteur en question. En pratique, cependant, l'apparition d'un nombre anormal de nouvelles entreprises peut se poursuivre même après que les profits supplémentaires ont apparemment disparu, parce que le prix élevé établi par l'accord peut continuer d'offrir de meilleures possibilités d'établissement de nouvelles entreprises après la période initiale d'ajustement<sup>1</sup>.

Plus précisément, il est évident que l'excès de capacité peut être bénéfique. Cette question est néanmoins remarquablement

1. Ceci peut provoquer quelque surprise chez ceux qui ont l'habitude d'envisager l'entrée de nouvelles entreprises dans un secteur comme étant déterminée par le seul niveau des profits. En pratique, cependant, ces nouvelles entreprises vont vraisemblablement tenir compte de la relation qui existe entre les prix et les coûts prévus pour un niveau «raisonnable» de production plutôt que des profits des entreprises déjà installées.

complexe: habituellement on ne pourra la trancher qu'en déterminant dans quelle mesure l'industrie dispose, après l'adoption de l'entente sur les prix, d'un excès de capacité qui dépasse ou ne dépasse pas la moyenne de l'économie tout entière. La détermination de ce degré optimal de capacité excédentaire présente de grandes difficultés. Il est cependant courant et à priori défendable de supposer qu'un accroissement dans la capacité de production excédentaire est toujours dommageable à moins que l'industrie examinée soit presque parfaitement concurrentielle. Si une hypothèse différente était admise, le fondement même de la politique anti-trust serait, semble-t-il, miné.

L'observation des phénomènes décrits au paragraphe précédent est semée d'embûches. En premier lieu, l'établissement d'un accord de prix peut coïncider avec un déplacement de la courbe de la demande, ce qui cacherait la chute de la quantité demandée. Ceci ne peut guère être étudié facilement, sauf peut-être grâce à l'observation de ce qui s'est produit dans des industries connexes, ou dans des industries semblables à l'étranger. En second lieu, le nombre normal d'entreprises entrant dans un secteur déterminé de l'industrie n'est pas facile à déterminer, bien que l'étude de séries historiques relatives au secteur en question et aux secteurs connexes, au pays comme à l'étranger, soit susceptible de fournir quelques précisions. Ceci est particulièrement vrai dans la mesure où il est possible de déterminer la croissance de la demande du secteur, dont on peut attendre qu'elle ait une forte influence sur l'entrée de nouvelles entreprises dans le secteur. L'on doit se souvenir cependant que l'arrivée de nouvelles entreprises risque d'être ralentie assez nettement lorsque l'accord de prix aura fonctionné pendant une assez longue période de temps. D'un autre côté, une mesure directe des changements intervenus dans le degré de capacité de production inutilisée dans une entreprise typique serait déjà remarquablement compliquée, eu égard aux restrictions imposées par les poursuites judiciaires, si le travail n'était pas déjà rendu extrêmement difficile par la nécessité d'établir une relation normale quelconque entre la production d'un secteur et la dimension des entreprises types qui le composent<sup>1</sup>.

1. Voir à ce sujet R. H. Holton, «On the measurement of excess capacity in retailing», *Review of Economic Studies*, vol. XXIV (1), no 63, pp. 43 à 48, et les références de cet article.



L'étude des relations entre le monopole, la détermination des prix et le rythme de croissance de la productivité est de nos jours associée étroitement aux travaux de G. Schumpeter et de J.-M. Clark. Mais la thèse qui s'oppose à la leur a, évidemment, une très longue histoire dans la littérature classique. La difficulté qu'il y a à évaluer empiriquement l'équilibre de facteurs est notoire. Nous ne pouvons comparer les modifications dans le niveau des productivités que dans la même industrie à divers points du temps, ou dans des industries semblables de divers pays au même point du temps. Encore que de telles comparaisons ne soient pas faciles à établir, elles ne peuvent nous renseigner sur cet autre (et peut-être insoluble) problème qui se présente ainsi: comment la productivité dans une industrie donnée aurait-elle évolué au cours d'une période déterminée, si les conditions avaient été différentes? On peut donc se demander si la vérification de cet aspect de la théorie de la détermination des prix peut nous permettre d'en arriver à la moindre conclusion.

Sur un plan d'analyse légèrement différent, nous devrions peut-être soulever la question de la théorie du comportement des prix d'un monopoleur ou d'un groupe d'entreprises cartellisées, protégés par une barrière tarifaire. Il est possible, dans le sens le plus strict, que le prix des produits importés plus le droit de douane n'aient aucun effet sur le prix qui est susceptible de maximiser le profit. Ceci se produira lorsque la demande est élastique, si bien que le profit sera maximé à un prix inférieur à celui qui déclencherait l'importation. Il est plus courant, cependant, de constater que le prix de maximisation des profits est ajusté à la baisse ou à la hausse pour tenir compte des changements de prix dans les pays exportateurs. L'existence d'un tel comportement est, à priori, une preuve de politique des prix destinée à obtenir un maximum de profits sur la courte période plutôt que de retirer les bénéfices plus douteux d'une politique de stabilité des prix et des marchés, qui est souvent présentée comme une excuse pour établir des accords de prix.

La description qui précède de la théorie et des problèmes que soulève son fonctionnement, révèle la difficulté qu'il y a à chercher à déduire des conclusions précises quant au détriment causé par un accord de prix, même dans l'hypothèse d'une excellente documen-

tation statistique. Ceci est vrai d'ailleurs, même dans les cas les plus simples. Et lorsqu'il s'agit d'estimer le détriment causé, par exemple, par un accroissement des profits aux dépens d'un accroissement de la productivité, le problème à résoudre devient encore plus complexe. En fait, les difficultés qu'il y a à déterminer les effets nocifs des pratiques restrictives du commerce sont telles, que l'on peut aisément, comme l'ont fait les auteurs de ce texte, considérer comme fort bien fondées les appréhensions de retards considérables ou d'incertitude dans l'analyse *ad hoc* des ententes sur le commerce.

\* \* \*

Ces réflexions pourraient fort bien représenter l'aboutissement d'une étude théorique. De par la nature des cas mis à l'étude, le travail de la Commission ne peut cependant être restreint à des considérations d'ordre théorique. Nous avons dit plus haut que l'une des fonctions les plus importantes de la Commission doit être de déterminer les effets que le fonctionnement de la loi et l'administration qu'on en fait sont susceptibles d'exercer sur le bien-être commun. Ce n'est sans doute pas une tâche facile; mais dans la mesure où elle n'est pas menée à bien avec un degré raisonnable d'efficacité, le travail d'appréciation auquel se livre la Commission aura peu de valeur, et d'une façon plus générale la loi sur les pratiques restrictives du commerce n'aura qu'une valeur assez douteuse à moins que l'on prétende que la prévention des abus les plus grossiers justifie *en principe* toute perte possible ou autres inconvénients.

Cependant, alors que semblerait s'imposer une vigoureuse tentative de déterminer où est le bien commun dans chaque cas particulier avec autant d'objectivité que possible, nous montrerons que la Commission semble être disposée à ne s'appuyer que sur des présomptions et des préjugés. La tâche qui a été confiée à la Commission est sans aucun doute très difficile à remplir. Nous sommes disposés à croire, cependant, que l'attitude de la Commission équivaut à contourner le problème auquel elle doit faire face plutôt qu'à le résoudre. Il n'est pas suffisant d'affirmer, comme elle semble le faire, que parce qu'un accord de fixation des prix

pourrait en élever le niveau, le prix a en fait et, nécessairement, été augmenté: Il est tout à fait possible que l'accord puisse avoir comme résultat de réduire le prix d'une façon importante. Si, par exemple, toutes les entreprises membres de l'accord étaient persuadées que le prix antérieur était trop élevé pour assurer à long terme un niveau maximum des profits, chacune des entreprises hésiterait peut-être cependant à le couper, de peur de déclencher ainsi une guerre de prix. Lorsque chacune des entreprises aura été mise au courant de l'opinion des autres, l'hésitation disparaîtra et le prix, surélevé en raison de la politique oligopolistique suivie jusque-là, sera réduit.

Il n'est pas non plus permis de croire que même si, à la suite d'un accord, le prix a été augmenté à un moment donné, le public va toujours en éprouver un préjudice. Il est possible que des prix accrus pendant un certain temps permettent ensuite leur réduction à un niveau inférieur à ce qu'ils auraient été autrement, dans la mesure où dans l'intervalle l'efficacité des entreprises, leur administration ou leur procédé de vente ont été améliorés, si bien que des économies internes ou externes ont été obtenues. De telles possibilités sont évidentes. Et pourtant elles ne sont pas envisagées par la Commission dont l'attention se porte sur le comportement des prix à très courte échéance.

On a dit ailleurs que la présomption du détriment causée au public à la suite d'un accord de prix est raisonnable dans certaines circonstances<sup>1</sup>. D'un autre côté, il n'est pas acceptable d'utiliser une telle présomption pour étudier des cas précis et individuels. L'élaboration et la vérification d'hypothèses spécifiquement adaptées au cas envisagé sont de toute évidence nécessaires. À notre avis, les rapports de la Commission pèchent par omission à cet égard. Il n'est pas possible de procéder à une vérification valable du dommage causé au public — ou d'ailleurs de quoi que ce soit en économie — à moins que l'observateur ne dispose d'un cadre théorique pour interpréter les faits. Si la vérification de l'existence d'un dommage causé au public était absolument impossible, l'analyse qui précède démontrerait simplement le caractère tout à fait improductif de la plus grande partie du

1. J. N. Wolfe, «Some Empirical Issues in Canadian Combines Policy», *Canadian Journal of Economics and Political Science*, vol. XXIII, no. 1, February 1957, pp. 113 à 121.

travail entrepris par la Commission. Il est cependant raisonnable de poser que, à l'intérieur d'importantes marges d'erreur, une certaine vérification d'au moins une partie de la théorie est possible. S'il n'y a aucun espoir d'obtenir des conclusions assurées au moyen d'un «test», il reste heureusement qu'un grand nombre de vérifications peuvent souvent être envisagées. Il faudrait une bien curieuse coïncidence pour que toutes ces vérifications donnent le même résultat, tout en étant fausses. Si les résultats obtenus par toutes ces vérifications ou par la plupart d'entre elles coïncident, on pourrait être raisonnablement assuré que la preuve est faite. Il est très regrettable que, sans une théorie cohérente, la Commission soit incapable de procéder à de telles vérifications, et donc soit forcée de laisser de côté ce qui, au niveau de la politique publique, devrait être son rôle principal.

\* \* \*

Trois enquêtes récentes de la Commission incorporent une quantité minimum d'analyses économiques; il s'agit de celles qui ont trait aux marchands de charbon de Winnipeg, aux tissus, et à la fabrication comme à la vente des conduits de métal.

Dans le cas des marchands de charbon, la Commission fut convaincue que le charbon subissait une intense concurrence de la part du pétrole, et que plusieurs marchands de charbon avaient encouru des pertes importantes. Elle concluait en ne constatant pas l'existence «de dommages importants causés au public».

Dans le cas des tissus piqués, la Commission ne semble pas avoir été particulièrement impressionnée par l'élaboration analytique qui lui fut présentée. La Commission conclut, en effet, que l'analyse en question avait peu de rapport avec le fonds de l'enquête.

Nous allons accorder, cependant, davantage d'attention au troisième cas mentionné plus haut, c'est-à-dire à celui des conduits en métal. Cette enquête illustre en effet de bien des façons les critiques que nous venons de faire dans les paragraphes précédents.

Le dossier d'ordre économique soumis à la Commission était beaucoup plus considérable qu'il ne l'est habituellement dans les autres enquêtes et les Commissaires y ont consacré une partie de leur rapport.

Les auteurs de cet article ont été responsables de la plus grande partie des discussions d'ordre économique qui ont eu lieu devant la Commission à cette occasion, les avocats des diverses compagnies en cause utilisant cependant leurs propres arguments d'ordre économique. Les problèmes auxquels nous avions à faire face étaient grands: nous ne pouvions utiliser que des renseignements émanant d'un seul producteur (le plus important cependant, et probablement celui dont les coûts étaient les plus bas) et, d'autre part, notre travail devait être terminé dans des délais extrêmement courts.

L'enquête avait trait à l'établissement d'un accord de prix sur un marché déterminé au cours de plusieurs années. On aurait pu croire que la Commission était en mesure de comprendre et d'utiliser l'ensemble des théories qui expliquent de quelle façon les politiques de fixation des prix sont susceptibles de causer un préjudice quelconque. Mais la Commission refuse toute tentative de vérifier l'existence du préjudice par la recherche des conditions nécessaires à son apparition. Les commissaires se sont donc refusés à toute tentative de découvrir si un nombre anormal de nouvelles entreprises apparurent sur le marché. Ils le firent en partant du principe que les difficultés d'entrée dans ce secteur n'ont pas été modifiées. À partir d'un argument semblable, les Commissaires refusèrent aussi toute vérification des modifications dans le niveau de la capacité excédentaire de production. Plutôt que d'utiliser les théories disponibles, la Commission préféra utiliser cette doctrine non démontrée que les ententes contribuent habituellement à élever les prix, que les prix élevés à un moment donné ne peuvent être suivis par des prix plus bas, et finalement, qu'un niveau élevé des prix est par le fait même préjudiciable à l'intérêt public. Nous n'avons donc pas à nous étonner du fait qu'étant ainsi disposée, la Commission n'eût pas à tenir compte des détails qui lui furent présentés au cours de l'enquête.

Nous n'avons pas à résumer ici les vérifications qui furent faites ou les renseignements qui furent utilisés dans notre travail sur l'industrie des conduits en métal. De toutes façons, le rapport de la Commission reproduit l'essentiel de notre analyse, qui n'est d'ailleurs qu'un pâle reflet des études complexes de caractère

économétrique, qui auraient été nécessaires pour mener à bien les recherches liées aux aspects théoriques du problème. Notre principale critique du résumé de notre travail qui apparaît au Rapport vient de ce que la Commission n'indique nulle part les avertissements que nous avons servis à l'égard des limites et du caractère partiel des travaux que nous avons présentés.

Alors que la Commission critique plusieurs étapes de notre analyse, elle ne semble pas être en complet désaccord avec nos conclusions préliminaires. Ces conclusions qui ne sont d'ailleurs nulle part exprimées dans leur totalité dans le Rapport de la Commission<sup>1</sup>, débutent par une longue liste d'exclusions où nous demandons qu'on laisse de côté plusieurs types de pratiques: similitude des prix de soumission, par exemple, ou encore détermination des prix de produits brevetés. À cet égard, nous croyons que les gestes posés par les compagnies sont en conflit avec les règles normales qui déterminent l'établissement d'une situation optimale. De tels problèmes furent mis de côté, d'abord parce qu'il aurait été nécessaire de fournir un effort additionnel important pour déterminer l'existence et l'ampleur du préjudice causé au public, mais aussi parce que certains des problèmes soulevés semblaient n'avoir que peu d'importance pratique alors que d'autres mettaient en cause des dispositions légales très complexes. Sans nous soucier davantage de telles questions, nous en sommes venus à la conclusion qu'en raison du peu de renseignements disponibles et de l'imperfection des vérifications possibles, nous étions dans l'impossibilité de dire que l'entente précitée avait eu comme conséquence un détriment important.

Les conclusions de la Commission sont très voisines des nôtres en ce qui concerne les aspects de la question que nous étions prêts à discuter, encore qu'elle critique des faits et gestes des compagnies en cause, relatifs à ces aspects de la question que nous avions éliminés. Malheureusement la Commission ne fournit aucune explication permettant de reconstruire les dites conclusions.

On notera cependant avec beaucoup d'intérêt dans le Rapport, l'acceptation implicite du principe qui prévoit que la concurrence ne doit pas être considérée comme indûment réduite à moins que

1. À un endroit, la Commission semble indiquer que nos arguments tendent à démontrer que l'accord de fixation des prix présente des avantages positifs pour le public. C'est exagérer considérablement nos conclusions.

les entreprises en cause ne disposent d'un monopole virtuel sur le marché.

Il fallait en outre déterminer d'une façon précise le marché en question. Il fut proposé de ne pas le limiter aux seuls conduits en métal, mais d'englober également tous les conduits : métal, béton, ou bois. La Commission cependant refusa ce point de vue en suggérant que l'élasticité croisée de la demande pour des conduits en métal et pour les autres types de conduits, devait être le facteur déterminant de la définition du marché, et que, à leur point de vue, l'élasticité croisée de la demande de conduits en métal et du prix des conduits en béton (le principal produit concurrent) est très faible.

Ce raisonnement soulève des difficultés que la Commission ne semble percevoir que bien faiblement. En premier lieu, il a été très difficile d'obtenir des listes de prix précises, ou représentatives, pour des produits concurrents. Et, en second lieu, la méthode de comparaison retenue a été limitée à la mise en parallèle de séries de prix dans le temps. Une telle façon de procéder est soumise à tous les dangers bien connus de l'évaluation de l'élasticité de la demande. Elle est particulièrement dangereuse dans le cas présent puisqu'il semble que les conduits en métal soient presque essentiels pour certains types de travaux, alors que les conduits en béton le sont tout autant pour d'autres. Un changement dans les prix peut donc disparaître derrière les effets d'un changement, indépendant et exogène, dans le niveau d'activité des divers secteurs de la construction. Enfin, la méthode utilisée par la Commission laisse de côté toute la question de l'importance relative qui attache l'entrepreneur aux considérations de long et de court terme. Si la demande à long terme est celle auquel il accorde le plus d'importance, ainsi que le suggère l'analyse économique la plus récente, les mesures de l'élasticité croisée de la demande en courte période peuvent être tout à fait aberrantes pour apprécier les caractéristiques de la politique suivie par les entreprises. Si nous reconnaissons cette question pour ce qu'elle est, c'est-à-dire un «nid de guêpes», il est permis de nous réjouir du fait que les tribunaux administratifs, à l'encontre des Cours de justice, ne sont pas liés aux précédents qu'elles ont créés.

\* \* \*

Que conclure de tout ceci? Quelle semble être l'attitude de la Commission au sujet de la «preuve économique»?

En premier lieu, il est clair que la Commission reconnaît que son devoir est de procéder à une évaluation du dommage causé au public; mais elle n'est pas disposée à entreprendre elle-même des enquêtes économiques sérieuses et détaillées, dans chaque cas.

En second lieu, il est évident que cette attitude crée, pour l'enquêteur privé, des difficultés énormes puisque ses ressources sont nécessairement limitées et que l'accès aux sources l'est plus encore.

En troisième lieu, il semble que la Commission se propose d'apprécier le préjudice causé au public, dans des cas précis, à partir de principes généraux qu'elle n'accepte de vérifier qu'à l'occasion des enquêtes et qu'elle ne veut même pas expliciter d'une façon détaillée. La Commission est apparemment disposée à ne pas se rendre compte que l'acceptation, sans recherche détaillée, de l'application de telles théories (d'ailleurs vagues) enlève à son travail sa principale valeur. Elle semble être décidée — et ceci est peut-être encore plus important — à ignorer le principe qui dit que ce qui ne peut être déterminé dans aucun cas particulier, est indéterminable en général (sauf peut-être en tant que résultat statistique), et que la preuve de l'effet *général* d'un accord de prix n'a jamais qu'un caractère spéculatif.

Dans ces conditions, on doit raisonnablement conclure que les sections d'ordre économique des rapports présentés par la Commission, sont et continueront d'être arbitraires et peu révélatrices.

G.-F. BAIN

et

J.-N. WOLF,

professeurs à l'Université de Toronto.